

WPROWADZENIE

Dzień dobry, cześć. Miło mi się z Tobą spotkać.

Nazywam się Magdalena Dorynek i od ponad 20 lat jestem trenerem i coachem. W trakcie tego kursu chcę podzielić się z Tobą właśnie jednym z moich najciekawszych doświadczeń zawodowych, jakim jest coaching. W rozmowach coachingowych przeszkoliłam setki menedżerów, przeprowadziłam wiele tysięcy godzin coachingu indywidualnego.

Coaching od moich pierwszych z nim doświadczeń był dla mnie zawsze niezwykle ważną umiejętnością. Właściwie mogę powiedzieć, że w dużym stopniu moja kariera zawodowa się na tych umiejętnościach opiera:

- pozwala mi zdobywać zaufanie klientów,
- budować długotrwałe relacje partnerskie,
- dawać menedżerom to, co jest im niezwykle potrzebne: uwagę, wysłuchanie ich potrzeb, pomoc w znalezieniu rozwiązań i skutecznym planowaniu ich wdrażania.

Uważam, że rozmowa w stylu coachingowym bardzo pomaga w byciu postrzeganym jako osoba profesjonalna. Dotyczy to zarówno obszaru związanego z pozyskiwaniem klientów, współpracy, jak i prowadzenia indywidualnych procesów coachingowych.

Uważam, że umiejętnie prowadzona rozmowa w stylu coachingowym to wyższy poziom komunikacji. Będzie Ci zatem przynosiła korzyści we wszystkich obszarach, gdzie interakcja słowna odgrywa rolę.

Mam nadzieję, że ten kurs okaże się dla Ciebie na tyle interesujący, że przejdziesz go w całości. I na tyle inspirujący, że zechcesz tę wiedzę wdrożyć do Twojego życia zawodowego.

Razem ze mną nauczysz się:

- czym jest a czym nie jest rozmowa w stylu coachingowym,
- jakie są jej etapy
- i na jakich technikach komunikacyjnych się opiera.

Już w trakcie realizacji kursu zachęcam Cię do podjęcia pierwszych kroków w stosowaniu rozmowy w stylu coachingowym oraz do weryfikacji Twoich dotychczasowych doświadczeń w tym obszarze. Po ukończeniu wszystkich czterech modułów będziesz mieć nie tylko bardzo dobre przygotowanie merytoryczne, ale również będziesz wiedzieć jak w praktyce korzystać z narzędzia, jakim jest rozmowa w stylu coachingowym.

Mogę Cię zapewnić, że umiejętnie stosowanie rozmowy w stylu coachingowym pomoże Ci :

- lepiej rozumieć oczekiwania Twojego klienta, a tym samym proponować adekwatne do jego potrzeb rozwiązania,

- budować pozycję partnerską w rozmowach z Twoimi klientami,
- budować wizerunek profesjonalnego HR Biznes Partnera – z pewnością będziesz skuteczniejsza/ skuteczniejszy w swojej roli,
- będziesz mogła/mógł też wspierać menedżerów w stosowaniu stylu coachingowego w rozmowach z pracownikami,
- może też stanowić pierwszy etap w budowaniu Twoich umiejętności w obszarze coachingu.

Kto wie, może zachęci Cię do tego, by w przyszłości zostać coachem i prowadzić wielomiesięczne i często skomplikowane procesy coachingowe. Nie chcę przez to powiedzieć, że ten kurs przygotowuje Cię do roli czy zawodu coacha. Tak nie jest.

Rozmowa w stylu coachingowym jest pierwszym etapem w zdobywaniu umiejętności coachingowych. Stanowi jednak dobry początek do zweryfikowania na ile się w tym stylu sprawdzam, na ile mi on pasuje i na ile dostrzegam korzyści z jego stosowania. Szczególnie, że Twoja rola HR Biznes Partnera umożliwia Ci codzienne jego stosowanie.

Powiedzmy jeszcze kilka słów na temat tego jak podejść do tego kursu.

Na każdej lekcji będziemy sukcesywnie omawiać kolejne elementy rozmowy w stylu coachingowym. Dowiesz się z nich czym się charakteryzują i w jakich sytuacjach je stosować. Na końcu każdej lekcji otrzymasz ode mnie zadanie rozwojowe do wykonania między lekcjami. Zależy mi na tym byś od razu robiła czy robił – krok łączący teorię z praktyką. Im szybciej zaczniesz próbować wdrażać omawiane elementy, na początku w małych kawałkach – tym łatwiej wdrożysz te umiejętności do życia zawodowego. Dlatego nie czekaj z ćwiczeniami do końca kursu. O wiele trudniej będzie Ci wdrożyć cały model. Idąc krok po kroku, nie poczujesz nawet jak Twój styl już się zmienia.

To naprawdę fascynujący temat i będzie mi bardzo miło podzielić się z Tobą moim doświadczeniem!

A zatem: Do zobaczenia na kursie!